



Werkboek Salesflow ontwerpen en opzetten Fase 2

Onweerstaanbare content maken voor je salesflow

Welmoet Babeliowsky

Overzicht 8 weken programma Salesflow opzetten

Periode	Onderwerpen van de training en opdrachten
Fase 1 Week 1/2	<ol style="list-style-type: none"> 1. Waarom een 'Salesflow', wat is het en hoe zet je deze op? 2. Wie is je doelgroep? 3. Hoe zorg je voor een aantrekkelijk product met een aantrekkelijke naam? 4. Wat zijn verkoop-bevorderende-triggers? 5. Een wervend maandartikel schrijven 6. Een aantrekkelijke gratis weggever maken met landingspagina
Fase 2 Week 3/4	<ol style="list-style-type: none"> 1. Wervende content maken voor 4 artikelen 2. Een onweerstaanbaar persoonlijk lanceerverhaal toevoegen 3. Testimonials verzamelen 4. Een sterke salespagina maken 5. De juiste prospects selecteren met een vragenlijst 6. Een webinar inzetten voor meer instroom
Fase 3 Week 5/6	<ol style="list-style-type: none"> 1. Schaarste technieken toepassen in de Salesflow 2. Micro-content maken en afbeeldingen zoeken voor de sociale media 3. Je Salesflow plannen 4. De workflow bouwen in Autorespond
Fase 4 Week 7/8	<ol style="list-style-type: none"> 1. Content afmaken en de Salesflow online zetten, 2. Het eerste maandartikel verspreiden in de sociale media, 3. Een wervende Facebook-advertentie-campagne starten 4. De Salesflow activeren, testen en tweakken 5. Tweede maandartikel schrijven en verspreiden

1. Wervende content maken voor 4 artikelen

1 Titel

2 Titel

3 Titel

4 Titel

2. Een onweerstaanbaar persoonlijk verhaal toevoegen

5. Maak de vragenlijst om de juiste prospects te selecteren

1

2

3

4

5
